

**Objectif du mois :** *(qui a un sens)*

Partagé avec :

*(partenaire de travail lignée)*

### Inventaire de l'existant : Clients et Co-équipiers

+ Clients occasionnels (à suivre) .....

+ Clients réguliers (à abonner) .....

+ Clients abonnés (références ou proposition d'un meilleur prix par cooptation). .....

+ Co-équipiers profil hobby (abonnement et références, obtenir son carton au meilleur prix). .....

+ Co-équipiers Co-constructeurs (abonnements, partage de méthode et de planification, évènements, objectifs, VIP, formation, leadership, etc...) .....

### Actions à réaliser avec l'aide de la liste de noms

Processus non aboutis : LISTE

Prospects Co-constructeurs : LISTE

Prospects Clients : LISTE

*(Respecter le processus IPSD : Invitation—Présentation—Suivis—Décision ; pour tous)*

**1ère semaine : 7 personnes**

1—

2—

3—

4—

5—

6—

7—

**2ème semaine : 6 personnes**

1—

2—

3—

4—

5—

6—

**Suivi de :**

**3ème semaine : 4 personnes**

1—

2—

3—

4—

**Suivi de :**

**Liste de noms avec :**

**Clients de :**

**4 ème semaine : 3 personnes**

1—

2—

3—

**Suivi de :**

**Et de :**

**Liste de noms avec :**

**Clients de :**

### Résultats :

Contacts directs : ....

Clients : directs : ... indirects : .....

Co-constructeurs : directs ... Indirects .....

Nouveaux VIP dans l'équipe : .....

Abonnements : .... dont ... clients

Points :... perso. + .....points ( .....Q.Start)

Gains : ..... € + ... Cartons Gratuits

Marge de progrès : .....

Félicitations : .....

Prochain Objectif : .....

*(établissement de la feuille du mois suivant)*

**EXEMPLE**

**Objectif du mois :** *(qui a un sens) ex : au moins 40 QS et Team Leader*  
Partagé avec :  
*(partenaire de travail lignée)*

**Inventaire de l'existant : Clients et Co-équipiers**

+ Clients occasionnels (à suivre)      LISTE	+ Co-équipiers profil hobby (abonnement et références, obtenir son carton au meilleur prix).      LISTE
+ Clients réguliers (à abonner)      LISTE	+ Co-équipiers Co-constructeurs (abonnements, partage de méthode et de planification, évènements, objectifs, VIP, formation, leadership, etc...)      LISTE
+ Clients abonnés (références ou proposition d'un meilleur prix par cooptation).      LISTE	

**Actions à réaliser avec l'aide de la liste de noms**

<u>Processus non aboutis :</u> LISTE	<u>Prospects Co-constructeurs :</u> LISTE	<u>Prospects Clients :</u> LISTE
--------------------------------------	---	----------------------------------

*(Respecter le processus IPSD : Invitation—Présentation—Suivis—Décision ; pour tous)*

<b>1ère semaine : 7 personnes</b>	<b>2ème semaine : 6 personnes</b>	<b>3ème semaine : 4 personnes</b>	<b>4 ème semaine : 3 personnes</b>
1— Non	1— <b>oui client (3 points)</b>	1—non	1— <b>oui Co-constructeur C (17 points)</b>
2— <b>Oui client (3 points)</b>	2—non	2— <b>oui client (3 points)</b>	2—non
3— <b>Oui Co-constructeur A (17 points)</b>	3—non	3— <b>oui client (3 points)</b>	3— non
4—Non	4— <b>oui Co-constructeur B (17 points)</b>	4—non	<b>Suivi de : A' (17 points)</b>
5—Non	5— <b>oui client (3 points)</b>	<b>Suivi de : B</b>	<b>Et de : B' (17 points)</b>
6— <b>oui client (3 points)</b>	6—non	<b>Liste de noms : avec A et B</b>	<b>Liste de noms : A',B,B' et C</b>
7— <b>oui client (3 points)</b>	<b>Suivi de : A</b>	<b>Clients de : A (3 points)</b>	<b>Clients de : A, A' et B, B' (6points)</b>

**Résultats :**

Contacts directs : <b>20</b>	Co-constructeurs : directs <b>3 VIP</b>	Points : <b>3</b> perso. + <b>124</b> points ( <b>124</b> Start)	Félicitations : .....
Clients : directs : <b>7</b> indirects : <b>3</b>	Dans l'équipe : <b>2 VIP</b>	Gains : <b>655 €</b> + <b>3</b> Cartons Gratuits	Prochain Objectif : .....
	Abonnements : <b>8</b> dont <b>3</b> clients	Marge de progrès : .....	<i>(établissement de la feuille du mois suivant)</i>